

CONTRATACIÓN Y EVALUACIÓN TECNICA COMERCIAL OFERTAS PARA ADQUISICIÓN DE BIENES

Instructor: Arq. Atilio Segnini (40 horas)

DIRIGIDO

Gerentes de Proyectos, Gerentes de Ingeniería, Analistas de Contratación, Ingenieros de proyectos, estimadores de costos y todos aquellos profesionales que manejan, dirigen, coordinan y ejecutan actividades de contratación, evaluación de ofertas técnicas y comerciales de adquisición de Bienes, Contratación de obras y servicios.

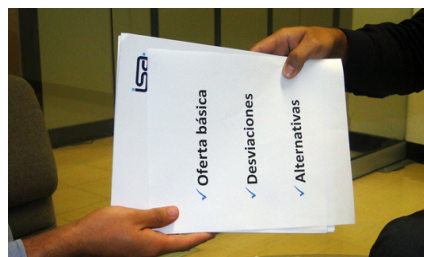
OBJETIVOS

- Aplicar procesos de Contratación de Obras y/o Servicios, conceptos básicos de contratación, utilizados durante todas las fases de la contratación.
- Conocer las técnicas de contratación y los tipos de contratos a utilizar que permitan establecer una relación justa y equitativa entre la unidad contratante y los contratistas.
- Aplicar la metodología necesaria para la elaboración de los pliegos de condiciones, precalificación de los oferentes y revisión de las ofertas comerciales

CONTENIDO

- Objetivos del taller y tipos de contrato
 - Reembolsable, precio unitario, contratos de precio fijo / suma global
- Establecimiento del tipo de contrato a utilizar
- Plan y/o estrategia de contratación y especificaciones técnicas
 - Elaboración del presupuesto base / cálculo de precios unitarios
 - Revisión / cálculo de materiales
 - Revisión / cálculo del costo de equipos de construcción
 - Revisión de costos de labor / cuadrillas / productividades
 - Cálculo del factor de beneficios sociales
- Elaboración del pliego de condiciones
 - Objeto de la contratación, normativa aplicable, estrategia de contratación
 - Descripción de la contratación, plazo y lugar de ejecución de los trabajos
 - Aclaratorias al pliego de condiciones / minuta de reunión, modificaciones
 - Idioma de la oferta, tiempo de validez de las ofertas
 - Moneda de la oferta, tasa cambiaria referencial
 - Presentación de oferta - fecha y lugar
 - Documentos comprendidos en la oferta
 - Caucción o garantía de contratación, criterios de selección
 - Causales para declarar desierta la contratación
 - Criterios de rechazo de ofertas
 - Plazo máximo en que se otorgará el contrato
 - Preferencia de otorgamiento de anticipo
 - Forma de pago, variaciones de precios (Fórmulas Polinómicas)
 - Cesiones de crédito, normas, métodos y pruebas para la evaluar el contrato
 - Penalizaciones por incumplimiento
 - Normas de Seguridad, Higiene y Ambiente (SHA)
 - Modelo de contratos, fianzas y otros documentos
 - Formatos para presentación de las ofertas comerciales
 - Resumen por partidas, análisis de precios unitarios
 - Resumen de la estructura de costos de la oferta (materiales, equipos, labor, gastos administrativos y utilidad).
 - Desglose del factor de sobre costo de labor.
 - Desglose de los gastos administrativos.
 - Declaración jurada del autocálculo del van
- Etapas de un proceso de concurso abierto
 - Diseño de matrices para la calificación de las empresas
 - Presentación y análisis de ofertas
 - Criterios para el examen y evaluación de ofertas económicas

- Presupuesto base, examen y revisión aritmética
 - Aclaratoria de ofertas, otorgamiento de la adjudicación
- Etapas de un proceso de concurso cerrado
- Definición
- Divulgación
- Presentación y análisis de ofertas
- Criterios para el examen y evaluación de ofertas económicas
- Presupuesto base
- Examen y revisión aritmética
- Aclaratoria de ofertas
- Otorgamiento de la adjudicación
- Firma del contrato. Documentos requeridos
- Solvencias
- Fianzas y garantías
- Otros documentos



INSTRUCTOR:

Ingeniera Electricista mención Canalizaciones egresada de La Universidad del Zulia, Venezuela, especialista en Administración de Contratos, desarrollo en el área comercial, cotizaciones, licitaciones, ordenes de compra y venta, Mucha experiencia bajo el perfil de equipos con orientación al logro y metas, planificación y seguimientos de objetivos y experiencia como facilitadora de conocimiento y aprendizaje. Amplios conocimientos de Elaboración de proyectos, Administración de Contratos, Análisis de precios unitarios, desarrollo de ventas y estrategias de planificación de proyectos. Instructor de los Cursos: " Gerencia Administración de Contratos I Y II; dictados en el Centro de Ingenieros del Estado Zulia e In-company a varias empresas de la Región Zuliana. Asesor Independiente en el Área de Contratación para: CENTRO RAFAEL URDANETA, PLANIMARA; GERENCIA DEL DATO – PDVSA.

NUESTRO CURSO INCLUYE

Manual técnico
Soporte técnico y CD del curso
Almuerzo
Coffe break matutino y vespertino
Material POP

CONTACTO COMERCIAL

Mariana Valbuena
Teléfono: 0261 7495201 / 0261 7495401 / 0414 6696373

OTRAS MODALIDADES DEL CURSO:

Consulte por cursos in company, adaptados a sus necesidades.

INFORMACIÓN BANCARIA

Banco: MERCANTIL
Cta. Corriente # 0105 0722 71 172202 0458

Banco: B.O.D
Cta. Corriente # 01160085940008647127

Nombre de: **CONSULTORÍA Y ADIESTRAMIENTO EMPRESARIAL DE VENEZUELA, C.A.**

CÓDIGO DE PROVEEDOR PDVSA 100125034